



בית משפט השלום בחיפה

ת"א 46506-02-10 אמרוסי נ' מפעל ארוחות ניר עציון

בפני כב' השופטת נסרין עדוי



התובע חי אמרוסי
ע"י עו"ד איתי הפלר

נגד

מפעל ארוחות ניר עציון
ע"י עו"ד אטיאס פרוכטר ואח'

הנתבעת

פסק דין

1
2 בתביעה דין, עותר התובע לחיוב הנתבעת בפיצוי כספי בגין הפרת הסכם הפצה ושיווק ובגין
3 התעשרות שלא כדין, עד לגובה הסכום המקסימאלי אשר בסמכותו העניינית של בית משפט זה.
4

רקע עובדתי:

5
6
7 1. הנתבעת, העוסקת, בין היתר, בייצור מוצרי מזון מצוננים וקפואים, התקשרה עם התובע
8 בשנת 1996 לאספקת שירותי כוח אדם לאיוש נקודות מכירה ברשתות שיווק בהם נמכרו
9 מוצריה, כאשר התמורה הכספית אשר שולמה לתובע נקבעה לפי שעות העבודה.
10

11 בשנת 1998 שקלה הנתבעת את המשך פעילותה בשלושת הסניפים בהם נמכרו מוצריה
12 והתובע הציע לרכוש מהנתבעת ישירות את מוצרי המזון המוכנים לאכילה (להלן:
13 "המוצרים") ולמכור אותם בסניפי רשתות השיווק כקבלן משנה של הנתבעת.
14

15 בהתאם, בין הצדדים נחתם הסכם הפצה ושיווק מיום 10.09.1998 לתקופה בלתי קצובה
16 (להלן: "ההסכם"), לפיו התובע קיבל זכות להפצת ושיווק מוצרי הנתבעת על בסיס קבלנות
17 משנה, כאשר על פי ההסכם התובע רכש את מוצרי הנתבעת על פי מחירון קבוע והפיץ אותם
18 בסניפים עמם התקשרה הנתבעת בהסכמים; בתמורה, התובע היה זכאי לפדיון אשר
19 התקבל אצל הנתבעת, בניכוי מע"מ ועמלת רשת בשיעור של 20%.
20

21 במסגרת ההסכם סוכם כי התובע יפעל כקבלן משנה בסניפי יוניברסל חיפה ונס ציונה, כאשר
22 בהסכם ניתנה אופציה להרחבת פעילות התובע בסניפים נוספים, בהתאם לשיקול דעתה של
23 הנתבעת.



בית משפט השלום בחיפה

ת"א 10-02-46506 אמרוסי נ' מפעל ארוחות ניר עציון

1 עוד נקבע בהסכם, כי התובע יישא בעלויות הנובעות מפחת, החזרות וטעימות, כאשר
2 האחריות הניקית כתוצאה משיווק המוצרים מוטלת על כתפיו והוא נדרש לעריכת
3 ביטוחים מתאימים. הנתבעת מצידה הייתה אחראית לייצור המוצרים ואספקתם לתובע.
4
5 הצדדים פעלו על פי ההסכם ובמשך הזמן הורחבה פעילות השיווק של התובע בהדרגה
6 לסניפים נוספים, עד אשר שיווק התובע את מוצרי הנתבעת ב- 44 סניפים ברשתות שיווק
7 שונות.
8

9 2. ביום 30.05.2003 הופסקה ההתקשרות בין הצדדים, כאשר הצדדים חלוקים ביניהם באשר
10 לאופן סיום ההתקשרות על פי ההסכם.
11

12 3. במסגרת התביעה דן, עותר התובע לפיצוי כספי בגין הפרת ההסכם ובגין עשיית עושר ולא
13 במשפט מצד הנתבעת.
14

15 יצוין, כי בשנת 2004 הוגשה תביעת התובע כנגד הנתבעת בגין מסכת האירועים נשוא תביעה
16 זו, אולם התביעה נמחקה נוכח אי תשלום האגרה בגין הגשתה.
17

טענות התובע:

18
19
20 5. לטענת התובע, הרקע לחתימת ההסכם היה רצונה של הנתבעת להפסיק את פעילותה
21 בסניפים בהם נמכרו מוצריה נוכח העדר רווחיות. ואילו, התובע האמין בשיווקם של מוצרי
22 המזון המוכנים לאכילה, ועל כן הציע לשווק את המוצרים כקבלן משנה.
23

24 במסגרת ההסכם הוקנתה לתובע זכות לשיווק מוצרי הנתבעת כקבלן משנה בשני סניפי
25 יוניברס, כאמור בהסכם, ולאחר שהפעיל את נקודות המכירה בסניפים אלה לשביעות רצון
26 הנתבעת, פנתה אליו האחרונה בבקשה שיפעיל עבורה סניף נוסף בנתניה.
27

28 6. בהמשך, התובע פנה לנתבעת, בהתאם לאופציה בסעיף 11 להסכם, בבקשה כי תתקשר עם
29 רשתות שיווק נוספות להגדלת הפעילות; הנתבעת נענתה לבקשתו ובשנת 2001 התקשרה
30 בהסכמים עם רשת קו אופ הריבוע הכחול, והתובע החל לשווק את מוצרי הנתבעת בהדרגה
31 לסניפים של הרשת, כאשר הוא מפעיל דיילות למכירה וטעימות במשך 12 שעות ביממה כל
32 השבוע, עד אשר הורחבה פעילותו של התובע ל- 34 סניפים.
33

34 לאור הרווחיות והצלחת מכירות התובע, הוגדלה הפעילות ל- 10 סניפים נוספים של רשת
35 ג'מבו.



בית משפט השלום בחיפה

ת"א 46506-02-10 אמרוסי נ' מפעל ארוחות ניר עציון

1 לטענתו, כיום, למוצרים יש מוניטין רב והמחזור החודשי של הנתבעת עומד על 350,000 ₪
2 ברוטו, כ-4 מיליון ₪ בשנה, זאת לאחר שמחזור הפעילות בשנה הראשונה בה שווקו
3 המוצרים היה אפסי.
4

5 לטענת התובע, רשתות קו אופ הריבוע הכחול וג'מבו לא היו מתקשרות עם הנתבעת
6 בהסכמים אלמלא שיווקו האגרסיבי של התובע ועל מנת להגיע למחזור מכירות שכזה,
7 השקיע התובע ממיטב מרצו וכספו בפיתוח קו החלוקה, בייצור מוניטין ובפרסום מוצרי
8 הנתבעת, זאת במטרה לקטוף פירות בשלבים מאוחרים.
9

10 כך, רכש ציוד להדגמות וטעימות (מיקרוגל, פלטות, כלי הגשה), העסיק דיילות בשכר
11 לקידום מכירות וסדרנים לסידור הסחורה במדפים. בנוסף, רכש משאית קירור בחודש
12 ספטמבר 2002, כדי להוביל סחורה ולהרחיב את עסקו, והשקיע זמן וכסף בבניית קו חלוקה
13 יעיל אשר מנה 44 נקודות מכירה.
14

15 לטענת התובע, לאחר שמאמציו החלו להניב פירות, חפצה הנתבעת לקחת אותם לעצמה
16 והפסיקה עמו את ההתקשרות בהסכם באופן חד צדדי, כאשר עובר לסיום ההתקשרות
17 נקטה הנתבעת בפעולות מקדימות אשר מטרתן הייתה לגזול מן התובע את הנכס שבנה במו
18 ידיו.
19

20 כך, בחודש אוקטובר 2002 הנתבעת הציעה לצרף לתובע עוזר חלוקה שהינו חבר משק ניר
21 עציון, לעזרת התובע לכאורה, כאשר התובע הכשיר אותו ולימד אותו את קווי החלוקה
22 ושילם לו את שכרו. בנוסף לכך, הנתבעת הכניסה מנהל שוק קמעונאי, ואף הוא חבר משק,
23 לבדיקת מלאים ומחשוב המערכת.
24

25 עד לחודש אוקטובר 2002 התובע הוא אשר קבע את כמות הייצור ומאותו מועד ואילך
26 הנתבעת החליטה שתכין בעצמה תוכנית ייצור וכתוצאה מכך הגיעו מלאים גדולים לרשתות
27 אשר הובילו לפחתים רבים ולהפסדים רבים, אשר התובע הוא שנשא בעלויות אלה.
28

29 בדיעבד התחוויר לתובע לטענתו, כי פעולות אלה תוכננו מראש ונועדו להפעיל עליו לחצים
30 כלכליים על מנת שיעזוב את העסק, ברם התובע סירב לסיים את ההתקשרות מיזמתו.
31

32 ביום 04.05.03 הנתבעת שלחה לתובע מכתב חד צדדי אודות סיום ההתקשרות ביניהם ביום
33 30.05.03, כאשר לטענת התובע, הוא לא חפץ בביטול ההסכם והיה מעוניין בהמשך
34 ההתקשרות עם הנתבעת.
35



בית משפט השלום בחיפה

ת"א 46506-02-10 אמרוסי נ' מפעל ארוחות ניר עציון

1 בנוסף, טוען התובע כי הנתבעת לא נתנה לו הודעה זמן סביר מראש בגין סיום ההתקשרות,
2 ובכך הפרה את ההסכם, הפרה המזכה אותו בפיצוי כספי.

3
4 10. לטענת התובע, הנתבעת גרמה לו לחשוב כי הוא חלק בלתי נפרד מפעילותה וזנחה אותו
5 לפתע ללא פיצוי הולם.

6
7 עוד נטען, כי הנתבעת נהנתה מן המוניטין שבנה עבורה התובע ונהנתה מפירות השקעתו
8 בשיווק מוצריה והחדרתם לשווקים, מבלי שהתובע קיבל תמורה אמיתית.

9
10 לטענת התובע, הגדלת פלח השוק, בניית המותג וקו חלוקה של 44 נקודות מכירה הינם
11 תוצאות עבודת שיווק אינטנסיבית והשקעה מצדו. קו השיווק, לטענתו, הינו נכס שהושקעו
12 בו כספים רבים וכאשר סיימה הנתבעת את ההתקשרות כמעט ולא הייתה צריכה להשקיע
13 בשיווק המוצרים.

14
15 התובע טוען, כי למיטב ידיעתו הנתבעת מפעילה כיום כ- 150-160 נקודות מכירה עם מחזור
16 מכירות חודשי של מיליון ₪, כאשר הנתבעת יוצאת נשכרת מהשקעתו של התובע ולפיכך,
17 על הנתבעת לפצותו בגין השקעתו בפיתוח הנכס.

18
19 לטענתו, הצעת הנתבעת לפצותו בסכום של 70,000 ₪, עם הפסקת ההתקשרות ביניהם, יש
20 בה כדי ללמד על צדקת טענותיו.

21
22 11. התובע טוען כי הנתבעת הפרה את ההסכם, אשר לשיטתו הינו הסכם שותפות, והתעשרה על
23 חשבונו ומשכך עליה לפצותו בסך של 4 מיליון ₪, בהתאם לחוות דעת חשבונית מטעמו,
24 אשר עיקריה: פיצוי בגין השקעותיו בפיתוח ושיווק מוצר ופיצוי בגין אובדן הכנסה עתידי.

25
26 בנוסף, הנתבעת חבה לו כספים בגין תשלומי יתר ששילם עבור מוצרי מזון שרכש ממנה,
27 בהתאם לדו"חות לוגיסטיים משנים 2002-2003, בסך של 171,404 ₪.

28
29 מטעמי סמכות עניינית, התובע הגביל את סכום תביעתו לסך של 2,500,000 ₪.

טענות הנתבעת:

30
31
32
33 12. במסגרת ההסכם בין הצדדים, לא הוקנו לתובע קו חלוקה או זכויות קנייניות, כי אם זכות
34 חוזית בלבד להפצת מוצרי הנתבעת.



בית משפט השלום בחיפה

ת"א 46506-02-10 אמרוסי נ' מפעל ארוחות ניר עציון

1 הנתבעת היא אשר התקשרה עם רשתות השיווק בהסכמים להפעלת נקודות המכירה
2 בסניפים השונים והיא אשר נטלה את ההתחייבויות במסגרת ההסכמים, כאשר התובע
3 קיבל רק זכות חוזית לשיווק והפצת מוצרי הנתבעת במסגרת ההסכם.

4
5 התובע לא היה צד להתקשרויות עם רשתות השיווק ולא היה לו מעמד בהסכמים שנערכו
6 עמו, וביחסים עם רשתות השיווק הנתבעת היא זו שהייתה האחראית על תפעול נקודות
7 המכירה.

8
9 גם יוזמת ההתקשרות עם רשת הריבוע הכחול הייתה של הנתבעת והמגעים עמה החלו
10 קודם להתקשרות הנתבעת עם התובע להפצת מוצריה ולא כנטען על ידי התובע.

11
12 לטענת הנתבעת, הגידול במספר הסניפים בהם שווקו מוצרי הנתבעת הינו תולדה של
13 מאמצי השיווק של הנתבעת, כמו גם המוניטין לו זכו מוצריה. טענת התובע, כי החדרת
14 המוצרים לשוק הינה פרי עמלו הבלעדי, הינה יומרנית.

15
16 לחילופין, גם אם תתקבל טענת התובע לפיה, החדרת מוצרי הנתבעת לסניפים נוספים נבעה
17 מפעילותו של התובע, הרי שפעילות זו נעשתה מתוקף תפקידו כמפיץ מוצרי הנתבעת ואין
18 בכך כדי להקנות לו זכויות כלשהן במוניטין שצברה הנתבעת.

19
20 ההשקעה והפעילות המתוארות על ידי התובע הינן חלק בלתי נפרד מתפקידו של התובע
21 כמפיץ מוצרי הנתבעת ואלה הושקעו במטרה להשיא את רווחי התובע, שנגזרו מהיקף
22 המכירות שבוצעו בסניפי רשתות השיווק.

23
24 גם רכישת משאית הקירור נעשתה ביוזמת התובע, במטרה להשיא את רווחיו. עובר
25 לרכישתה בשנת 2002, הובלת המוצרים בוצעה על ידי הנתבעת והתובע חויב בהוצאות
26 ההובלה.

27
28 טענת התובע כי ראה את השקעותיו כהשקעות אותן יוכל לממש בעתיד הינה טענה סתמית
29 ואין לה על מה שתסמוך, שכן בהסכם אין כל התחייבות למשך תקופת ההתקשרות.

30
31 הנתבעת מוסיפה, כי הנתונים הפיננסיים שמציג התובע בדבר רווחיות המוצרים הינם חסרי
32 כל יסוד וכי רווחיות המוצרים הללו הינה אפסית עד הפסדית, כאשר בשנת 2011 מחזור
33 המכירות השנתי עמד על 2,000,000 ₪ בלבד.

34



בית משפט השלום בחיפה

ת"א 46506-02-10 אמרוסי נ' מפעל ארוחות ניר עציון

15. במקרה דנן לא התקיימו יסודות העילה בדבר עשיית עושר ולא במשפט ולחילופין זכאית
הנתבעת לפטור מהשבה.
16. לטענת הנתבעת, התובע לא הצליח להתמודד עם היקף ההפצה וככל שחל גידול במספר
הסניפים בהם שווקו המוצרים, כך התובע נתקל בקשיים בהפצה ובשנת 2002 אף נשקלה
האפשרות לחלוקה גיאוגרפית של הסניפים, כך שהתובע יופקד על אזור חלוקה אחד, תוך
אפשרות להתקשרות עם מפיצים אחרים פרט לתובע.
נוכח ההפסדים שספג התובע, עקב ניהול כושל של מערך הזמנות המוצרים, וחוסר ניסיונו
בהפעלת מערך השיווק וההפצה בהיקף שנוצר, התובע היה זה שביקש לסיים את
ההתקשרות.
- ההתקשרות בוטלה בין הצדדים בחודש מאי 2003, בהסכמתם, ולאחר שהתובע ביקש
לסיים את ההתקשרות ביום 30.04.03 ולאחר מכן לדחות את מועד הסיום בחודש, ליום
30.05.03.
17. מאחר וביטול ההסכם נעשה בהסכמה, לא מתעוררת שאלת פרק הזמן הסביר הנדרש לשם
ביטול הסכם לתקופה בלתי קצובה.
- מכל מקום, עמדו לנתבעת הזכות לסיים את ההתקשרות בהסכם בהודעה מראש לתובע,
תוך זמן סביר. ביטול ההסכם ביום 30.05.03, לאחר ששלושה חודשים קודם לכן סוכם על
הפסקת ההתקשרות, מהווה הודעה סבירה מראש.
18. הנתבעת טוענת, כי הצעת הפיצוי מטעמה לתובע נעשתה מתוך רצון טוב וכמחווה אנושית
ולא מתוך כוונה לפצות את התובע או לרכוש ממנו "נכס" ואין בכך כדי להעיד על זכות של
התובע כלפי הנתבעת.
19. הנתבעת טוענת, כי חוות הדעת החשבונאית אשר צורפה לתביעה אינה אובייקטיבית מאחר
ונערכה על ידי אחין של התובע, אשר לו אינטרס כלכלי בתביעה, כמי שערב להלוואות
התובע ואשר כתוצאה מכך הוטלו עיקולים על נכסיו.
20. באשר לטענת התובע בדבר חיובי יתר, הרי שאינה נכונה. הדו"חות אשר צורפו לתביעה
הינם חלקיים ואינם כוללים את כל פרטי ההתחשבונויות בין התובע לנתבעת ומכרטסת
הנהלת חשבונות של הנתבעת בשנים 2002-2003 ניתן ללמוד כי התובע לא חויב בחיובי יתר.



בית משפט השלום בחיפה

ת"א 10-02-46506 אמרוסי נ' מפעל ארוחות ניר עציון

דיון והכרעה:

21. מטעם התובע הוגש תצהיר עדותו הראשית וחוות דעת חשבונאית של רו"ח מר אלי אמרוסי. מטעם הנתבעת הוגש תצהיר עדות ראשית של סמנכ"ל הכספים של הנתבעת – מר שמעון ויצמן וכן חוות דעת חשבונאית של רו"ח אמיר כהן.

לאחר ששמעתי את עדויות הצדדים, עיינתי במסמכים שהוגשו לבית המשפט ושקלתי את מכלול העדויות והראיות שהוצגו בפניי, הגעתי לכלל מסקנה כי דין התביעה להתקבל בחלקה, בכל הנוגע לאי מתן הודעה על הפסקת ההתקשרות זמן סביר מראש, ואת הטעמים לביסוס הכרעתי זו אפרט להלן.

ההסכם בין הצדדים

22. ההסכם אשר נחתם בין הצדדים הינו הסכם שיווק והפצה, לפיו ניתנה לתובע הזכות להפיץ ולשווק את מוצרי הנתבעת כקבלן משנה עצמאי לשני סניפים של רשת השיווק "יוניברס", עם אופציה להרחבת הפעילות לסניפים נוספים, בהסכמת הנתבעת, כאמור, בסעיף 11 להסכם.

לפי ההסכם, התובע התחייב לרכוש את המוצרים ישירות מהנתבעת בהתאם למחירון, במטרה לשווק אותם בסניפים. בתמורה, התובע זכאי לפדיון אשר מתקבל אצל הנתבעת, בניכוי מע"מ ועמלת רשת.

בהתאם להסכם, התובע נשא בעלויות פחת, החזרות וטעימות של המוצרים, למעט מוצרים פגי תוקף או כאלה שאינם ראויים לשיווק והנתבעת התחייבה לספק לתובע מוצרים בהתאם להזמנה מראש.

כמו כן, התובע התחייב לשווק את המוצרים בהתאם לכל דין החל על שיווק מוצרי מזון לשוק קמעונאי ובהתאם להוראות הנתבעת, כאשר האחריות הנזיקית כתוצאה משיווק המזון תחול עליו.

23. טיב ההסכם מלמד, כי עניין לנו בהסכם קבלנות משנה המקנה לתובע זכות חוזית להפצת ושיווק המוצרים של הנתבעת ואין בו כדי להקנות לתובע זכויות הפצה קנייניות [ע"א 442/85 זוהר נ' מעבדות טרבנול (ישראל) בע"מ, פ"ד מד(3) 661 (1990) (להלן: "פס"ד זוהר")].



בית משפט השלום בחיפה

ת"א 10-02-46506 אמרוסי נ' מפעל ארוחות ניר עציון

1 בהתקשרות מסוג זו המפיץ פועל בשם היצרן, כאשר הוא נושא בסיכון הפיננסי של ההפצה
2 והשיווק, ובמסגרת פעילותו נדרש הוא לשווק את הסחורה של היצרן, לפרסם את המוצר
3 ולהרחיב את קהל הלקוחות; היצרן מצדו צריך להביא בחשבון את ציפייתו של המפיץ
4 להפיק רווח נזכח ההוצאות וההשקעה בפעילות השיווק וההפצה (ראו פס"ד זוהר הנ"ל).
5
6 לטענת התובע, מאחר ובסעיף 5 להסכם נכתב כי התובע מתחייב שלא להעביר את הזכות
7 המוקנית לו, מכאן למד שיש לו זכות קניינית לפי ההסכם. דין טענה זו להידחות.
8

9 סעיף 5 להסכם קובע כי:
10 "חי מתחייב לא להעביר את הזכות המוקנית על פי חוזה זה ולהימנע משינוי בפרטי
11 העוסק המורשה ללא הסכמה מראש ובכתב של המפעל".
12

13 הסעיפים הקודמים לסעיף 5 בהסכם מפרטים את הזכות הניתנת לתובע על פי ההסכם,
14 והיא הזכות לרכוש את המוצרים מהנתבעת במטרה לשווקם בסניפים ולהפעיל את נקודות
15 המכירה בסניפים כקבלן משנה עצמאי.
16
17 לשון סעיף 5 במונח "הזכות המוקנית" אינה מלמדת על זכות קניין על פי ההסכם, כי אם על
18 זכות נתונה לפי ההסכם, היא הזכות לרכוש ולשווק את מוצרי הנתבעת בסניפים
19 המוסכמים.
20

21 גם טענת התובע כי המדובר למעשה בהסכם שותפות וכי התובע היה ביחסי שותפות עם
22 הנתבעת – דינה להידחות.
23

24 ראשית יצוין, כי טענה זו נטענה לראשונה במסגרת תצהיר עדותו הראשית של התובע
25 וצודקת הנתבעת כי יש לדחותה באשר מהווה היא הרחבת חזית.
26

27 לגופו של עניין, ההסכם הינו הסכם שיווק והפצה, כפי שניתן ללמוד מלשון ההסכם ומן
28 הדרך בה נהגו הצדדים.
29

30 על מנת לקבוע כי עסקינן במיזם משותף, יש להוכיח קיומם של מספר מאפיינים, כגון:
31 מערכת יחסים עסקית קצובה בזמן המוגבלת לפרויקט אחד ולא יחסים מתמשכים, חלוקה
32 מוסכמת של רווחי המיזם, שיתוף במשאבים, חלוקת הסיכונים וההפסדים בין הצדדים
33 ועוד [ראו: ת"א (מחוזי ת"א) 1792/99 פוד קלאב בע"מ נ' עוף הגליל בע"מ (לא פורסם),
34 21.11.2006].
35



בית משפט השלום בחיפה

ת"א 46506-02-10 אמרוסי נ' מפעל ארוחות ניר עציון

- 1 בענייננו, התובע לא הוכיח קיומם של מאפיינים אלה. ההסכם לא היה קצוב בזמן, התובע
2 רכש את המוצרים מהנתבעת על חשבונו, כאשר הרווח או ההפסד הוא ההפרש בין מחיר
3 רכישת המוצרים למכירתם, והתובע הוא הנושא בסיכון הפיננסי בגין הפצת המוצרים.
4
5 26. נציג הנתבעת העיד בתצהיר עדותו הראשית כי בין הצדדים התקיימו יחסי יצרן-מפיץ,
6 כאשר במסגרת ההסכם קיבל התובע זכות חוזית לשיווק והפצת מוצרי הנתבעת לתקופה
7 בלתי קצובה, כאשר התמורה לה היה זכאי התובע נגזרה מן ההפרש בין הפדיון בסניפים,
8 בנכזי עמלה ומע"מ, ממחיר המחירון של המוצרים.
9
10 עוד העיד נציג הנתבעת בתצהירו, כי הנתבעת יזמה את הפניות לרשתות השיווק השונות
11 והיא אשר חתמה עמן על הסכמים, תוך נטילת כל ההתחייבויות כלפי רשתות השיווק על
12 כתפי הנתבעת ולתובע לא היה חלק בהתקשרויות אלה ותפקידו התמצה בהובלת סחורה
13 והפעלת נקודות מכירה בסניפים, בהתאם להסכם.
14
15 בחקירתו, העיד נציג הנתבעת, כי בסיכונים הכרוכים בהפצת המוצרים, למעט פגמים
16 בייצור, נשא התובע, כמו גם בעלות הטעימות והדיילות (עמ' 19, ש' 24 – עמ' 20, ש' 1) וכי
17 התובע היה שותף בפגישות סדירות שהתקיימו באשר לשיפור המוצר והגדלת המכירות (עמ'
18 21, ש' 20-6).
19
20 ייאמר כבר עתה, כי עדותו של נציג הנתבעת הייתה בכללותה אמינה ומשכנעת ותשובותיו
21 היו פשוטות וישירות, ללא ניסיון להסתיר מידע או לערוך מקצה שיפורים לתצהירו, כשהוא
22 מעיד על העובדות כהווייתן, גם אם אינן מיטיבות לכאורה עם הנתבעת.
23
24 התובע העיד אף הוא, במסגרת תצהיר עדותו הראשית, כי על פי תנאי ההסכם, רכש סחורה
25 מהנתבעת בהתאם למחירון קבוע, כאשר האחריות למכירת הסחורה הייתה מוטלת עליו
26 וכי התשלום שקיבל חושב לפי ההפרש בין רכישת המוצרים על ידו לפדיון שהתקבל
27 ממכירתם בסניפים (סעיפים 9-10 לתצהיר).
28
29 בחקירתו הנגדית, העיד התובע כי מנקודת מבטו ראה את ההתקשרות עם הנתבעת כמערכת
30 של שותפות, כאשר הנתבעת מייצרת את הסחורה והתובע משווק אותה. ואלה דבריו:
31 "...לחזקה הזה לא הייתה הגדרת זמן מראש, אנו ידענו שיש פה מע' של שותפות ואני
32 קורא לזה כך... אני אגדיר את זה אחרת, הקשר שלנו התבסס על שני עמודים, מצד אחד
33 היינו מייצרים את הסחורה של הנתבעת במפעל ובפתח המפעל הייתי בא עם המשאית
34 שלי ולוקח ומשווק אותה, אנחנו היינו רגל אחת והם רגל שנייה. עבדנו בשיתוף פעולה כל
35 הזמן בפיתוח המוצרים והעסק הזה" (עמ' 6, ש' 11-7).



בית משפט השלום בחיפה

ת"א 10-02-46506 אמרוסי נ' מפעל ארוחות ניר עציון

- 1 דא עקא, לא די במחשבתו הסובייקטיבית של התובע באשר למחות ההתקשרות בין
2 הצדדים כדי לקבוע את אופיית. הצדדים העידו כי אופי ההתקשרות ביניהם היה הסכם
3 לשיווק והפצת מוצרי הנתבעת, כאשר הנתבעת אחראית לייצור המוצרים ולהתקשרות עם
4 רשתות השיווק, בעוד התובע אחראי לשיווק המוצרים בנקודות המכירה.
5
6 גם כאשר לתמורה בגין חלקו של התובע, אין חולק כי זו הוסדרה במסגרת ההסכם וכי
7 הצדדים פעלו בהתאם למוסכם ביניהם ולנהוג בהסכמי שיווק והפצת. נציג הנתבעת העיד
8 על כך בתצהיר עדותו הראשית ובחקירתו (עמ' 24, ש' 18-21) ועדותו זו לא נסתרה.
9
10 התובע אישר את מנגנון קביעת התשלום בהסכם, בתצהיר עדותו הראשית, כאמור, אשר על
11 פיו פעלו הצדדים לאורך תקופת ההתקשרות, ולשאלת בית המשפט, כי היה סיכום בין
12 הצדדים כאשר לתמורה שהתובע מקבל, השיב התובע: "נכון שהיה סיכום מה אני מקבל,
13 אבל הם ידעו גם שאני הולך להשקיע הרבה כסף על מנת לפתח את המוצר" (עמ' 4, ש' 10-
14 12).
15
16 שוב, לא די באמונתו הסובייקטיבית של התובע, גם אם אכן האמין בה באמת ובתמים, כדי
17 ליצור יש מאין.
18
19 גם אם אכן ראה התובע ביחסיו עם הנתבעת מעין יחסי שותפות כהגדרתו, עדיין לא הוכח כי
20 אלה היו פני הדברים ולשון ההסכם, כמו גם התנהלות הצדדים לאורך תקופת ההתקשרות
21 ביניהם, מעידים כי בין הצדדים נכרת הסכם שיווק והפצת ושיתוף הפעולה שהיה בין
22 הצדדים היווה חלק אינהרנטי ממסגרת היחסים של הצדדים.
23
24 התובע העלה במסגרת סיכומיו טענה נוספת לפיה, נוצר הסכם בהתנהגות מאוחר יותר
25 להסכם שבכתב, כאשר הצדדים חרגו מהיקף הפעילות בהסכם בצורה ניכרת והשתכלל
26 חוזה רחב יותר אשר תנאיו שונים מאלה שבהסכם הכתוב.
27
28 טענה זו בדבר כריתת הסכם מאוחר בהתנהגות הצדדים הועלתה לראשונה במסגרת סיכומי
29 התובע ולא נטענה על ידו קודם לכן, מבלי שניתנה לנתבעת האפשרות להתגונן כראוי מפני
30 טענה זו והינה בבחינת הרחבת חזית אסורה. מטעם זה, דין הטענה להידחות.
31
32 למעלה מן האמור, התובע לא הרים את הנטל להוכיח כי ההסכם הכתוב בין הצדדים שונה
33 בהתנהגותם המאוחרת לחתימתו.
34



בית משפט השלום בחיפה

ת"א 10-02-46506 אמרוסי נ' מפעל ארוחות ניר עציון

1 כאשר מדובר בשינוי חוזה כתוב בהתנהגות מאוחרת של הצדדים לכריתתו, קבעה הפסיקה
2 כי מן הדין שהתנהגות הצדדים לחוזה תשקף את גמירת הדעת לסטות מהוראות החוזה
3 שנחתם בין הצדדים וכי המסקנה שהוראה חוזית שונתה או בוטלה צריכה להיות מושתתת
4 על בסיס מוצק וברור, כאשר כוונת הצדדים לסטות מהחוזה הכתוב צריכה להתבטא
5 בבירור ולשם כך יש להצביע על דפוס התנהגות מתמשך של שני הצדדים, שלא לקיים את
6 החוזה המוסכם ביניהם מלכתחילה. דברים אלה מקבלים משנה תוקף כאשר מדובר בחוזה
7 שאינו קצוב בזמן [ע"א 4956/90 פז גז חברה לשיווק בע"מ נ' גזית הדרום בע"מ, פ"ד מו(4)
8 35 (1992), עמ' 41; ע"א 5630/90 תדמור נ' ישפאר חברה אלקטרונית למסחר בע"מ, פ"ד
9 מז(2) 517 (1993), עמ' 527].

10
11 התובע לא הוכיח כי הצדדים פעלו באופן שונה ממה שהוסכם ביניהם בהסכם וגם לאחר
12 התרחבות פעילות התובע לסניפים נוספים, כפי שהתאפשר בהתאם לסעיף 11 להסכם, לא
13 שונה מנגנון תשלום התמורה לתובע, כמו גם יתר התחייבויות הצדדים על פי ההסכם.

סיום ההתקשרות על פי ההסכם

14
15
16
17 29. ההתקשרות בין הצדדים על פי ההסכם בוטלה בסוף חודש מאי 2003, כאשר הצדדים
18 מחזיקים בעמדות שונות באשר לאופן ביטול ההסכם. בעוד לטענת הנתבעת ההסכם בוטל
19 בהסכמת הצדדים, טוען התובע כי לא חפץ כלל בביטול ההסכם והביע את רצונו בהמשך
20 קיום ההסכם, כאשר ביטולו של ההסכם נעשה באופן חד צדדי על ידי הנתבעת.
21
22 אין חולק, כי מאחר והמדובר בהסכם שאינו קצוב בזמן, קיימת לכל אחד מן הצדדים
23 האפשרות להודיע על רצונו בסיום ההתקשרות על פי ההסכם בכל עת ומאחר וההתקשרות זו
24 מבוססת על יחסי אמון לא ניתן לכפות את המשך קיום ההתקשרות על הצדדים [ע"א
25 5925/06 בלום נ' אנגלו סכסון – סוכנות לנכסים (ישראל 1992) בע"מ (לא פורסם),
26 13.2.2008]] יחד עם זאת, כאשר אחד מן הצדדים חפץ בביטולו, עליו למסור הודעה על כך
27 לצד השני, זמן סביר קודם לביטול [רע"א 1516/05 למיט אחזקות בע"מ נ' מנשה ח. אלישר
28 בע"מ (לא פורסם, 22.2.2005); ע"א 47/88 הרשטיק נ' יכין חק"ל בע"מ, פ"ד מז(2) 429,
29 (1993)].

30
31 30. במידה והצדדים מגיעים להסכמה משותפת לסיום החוזה ביניהם, אין רלבנטיות לסוגיית
32 ההודעה הסבירה ומכאן החשיבות בבירור המחלוקת העובדתית בין הצדדים בדבר אופן
33 ביטול ההסכם.

34
35 במכתב הנתבעת לתובע מיום 04.05.2003 (נספח ג' למוצג ת/1) נכתב כך:



בית משפט השלום בחיפה

ת"א 10-02-46506 אמרוסי נ' מפעל ארוחות ניר עציון

"בהמשך לשיחותינו מחודש פברואר לסיום ההתקשרות עימנו בתאריך ה- 30 באפריל 2003, ולשיחתנו מיום א' תאריך ה- 30 במרץ 2003, בו הבעת את רצונך להמשיך את ההתקשרות עמנו עד לתאריך ה- 30 במאי 2003 (בשיחה זו הבעתי את הסכמתי לבקשתך לסיום ההתקשרות).
בתאריך ה- 28/4/03 התקיימה ישיבה בנושאים כספיים הנוגעים לסיום ההתקשרות עמך בנוכחות מר צסנר... מר חי עמרוסי והח"מ.
התבקשת לפרט את כוונותיך תוך מס' ימים.
בשיחה מיום א' תאריך ה- 4/5/03 פניתי אליך כדי לברר את עמדתך, אך הודעת לי שאינך מוכן לפרט.
היות וסיום ההתקשרות המשותפת בינינו נקבע ל- 30/5/03, להלן הנושאים שיש להיערך לקראת אותו מועד..."

למכתב הנ"ל קדם מכתב אחר של הנתבעת מיום 01.04.2003 (נספח ח' למוצג נ/4) אשר ממוען לתובע ובו נכתב כדלקמן:

"בעקבות שיחתנו מחודש פברואר שנה זו בעניין הפסקת פעילות ההפצה של מוצרי ניר עציון ע"י חברתכם ולשיחה מיום א' 30/3/03 בו ביקשת להפסיק את הפעילות בסוף חודש מאי 2003. להלן הנושאים שיש לסכםם..."

לטענת הנתבעת, המכתבים הנ"ל מלמדים על כך שביטול ההסכם נעשה בהסכמה משותפת של שני הצדדים וכי נושא ביטול ההסכם עלה לדיון בין הצדדים מספר חודשים לפני ביטולו.

הנתבעת, לטענתה, לא הייתה מרוצה מתפקודו של התובע ששכל בתפקודו ככל שהתרחבה הפעילות וספג הפסדים כספיים ועל כן הוחלט בהסכמה על סיום ההתקשרות.

בחקירתו הנגדית אישר התובע כי הנתבעת קיימה עמו פגישה בחודש 2/2003 באשר להפסקת ההתקשרות עמו, אלא שלטענתו הנתבעת היא שיזמה את הפסקת ההתקשרות ונתנה לו רק חודש התראה, ואילו התובע ביקש ארכה נוספת לסיום ההתקשרות ולהגשת דרישותיו. בכתב בגין הפסקת ההתקשרות, כפי שנתבקש לעשות על ידי הנתבעת (עמ' 9, ש' 1-6).

עוד עלה מחקירת התובע, כי שלח את מכתב הדרישות מטעמו לנתבעת כבר ביום 01.04.03 (עמ' 10, ש' 30).

כאשר נשאל התובע האם דרש להמשיך את ההתקשרות עם הנתבעת השיב כי דרישותיו היו בעל פה ולא הועלו על הכתב, ואלה דבריו:

ש. הגשת את הדרישה הכספית ולא נענית. האם ניגשת לניר עציון ואמרת להם רבותי, אתם לא נענים לדרישות שלי, יש חוזה בלתי מוגבל בזמן ואתה מבקש להמשיך את הפעילות?
ת. זה מה שדרשתי.
ש. האם זה נכון שלא דרשתי זאת בכתב?



בית משפט השלום בחיפה

ת"א 10-02-46506 אמרוסי נ' מפעל ארוחות ניר עציון

ת. נכון, אני דרשתי את זה בשיחות עם המנכ"ל והיו"ר ופשוט בחדר הישיבות היו"ר אמר לי תלך מפה, אתה רוצה לקחת 70 אלף שקל תיקח ואם אתה לא רוצה, תלך ואל תחזור.
ש. אני מבין שהייתה מהומה גדולה כמו שתיארת קודם, קמת ולקחת את הרגליים שלך והלכת?
ת. לא הסכימו לתת לי סחורה יותר, מה אני אמור לעשות? למשוך אותה במחץ? (עמ' 11, ש' 22-30)

ובהמשך:

ש. אתה טוען שיש לך חוזה לתקופה בלתי מוגבלת וניר עציון אומרים שהם מבטלים את החוזה ואתה לא עמדת על זה שלבוא ולתבוע את קיום החוזה, אלא תבעת כסף.
ת. אני תבעתי להמשיך את ההסכם.
ש. לא בכתב, נכון?
ת. כן, הרי היו לנו המון שיחות בעל פה. אני תבעתי להמשיך את ההסכם. אחרי שראו שאני לא רוצה לעזוב בצורה יפה, אמרו לי תגיד מה אתה רוצה על מנת לעזוב, אז הוצאתי את המכתב הזה למועצת המנהלים. המנכ"ל מאיר עמר ביקש ממני בפירוש לכתוב מה אני רוצה ועשיתי זאת. (עמ' 12, ש' 1-8)

לשיטת הנתבעת, התובע לא כפר בזמן אמת בכך שההסכם בוטל בהסכמה ולא דרש בכתב להמשיך את הפעילות עמה שעה שנושא הפסקת ההתקשרות עלה על הפרק, וניתן ללמוד מכך כי הפסקת ההתקשרות נעשתה בהסכמה ולא כפעולה חד צדדית, כנטען מפי התובע.

אין בידו לקבל טענה זו ובעניין זה הנני נותנת אמון בעדותו של התובע. התובע העיד בצורה עקבית וברורה כי חפץ להמשיך בקיום ההסכם עם הנתבעת וכי הנתבעת היא אשר ביקשה להפסיק את ההתקשרות עמו. כן העיד התובע כי מכתב הדרישות מטעמו הוכן בהתאם לבקשתה של הנתבעת, אשר ביקשה לסיים את ההתקשרות.

עדותו של התובע בעניין זה לא נסתרה כלל על ידי הנתבעת ואין במכתבי הנתבעת הנ"ל כדי להוכיח את טענת הנתבעת בדבר הפסקת ההתקשרות בהסכמה. ממכתבי הנתבעת עולה כי ניתנה לבקשת התובע ארכה נוספת להיערכות לקראת סיום ההתקשרות וכי התובע נתבקש לפרט את דרישותיו במסגרת הפסקת ההתקשרות. דברים אלה עולים בקנה אחד עם עדותו של התובע, אשר הבין כי אינו יכול לכפות על הנתבעת המשך התקשרות עמו והגיש את מכתב הדרישות מטעמו.

בחקירתו הנגדית, נציג הנתבעת, העיד כי התובע התלונן על כך כי הוא מפסיד כסף וכי הנתבעת חשבה כי עדיף גם לטובתו של התובע כי ההתקשרות תסתיים (עמ' 26, ש' 22-23), ברם אין בכך כדי להסיק כי ביטול ההסכם נעשה בהסכמת התובע.

משכך, הגעתי לכלל מסקנה כי ההסכם בוטל באופן חד צדדי על ידי הנתבעת.



בית משפט השלום בחיפה

ת"א 10-02-46506 אמרוסי נ' מפעל ארוחות ניר עציון

הודעת ביטול – פרק זמן סביר

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35

31. כאמור, הנתבעת שלחה לתובע שני מכתבים בדבר סיום ההתקשרות (מיום 01.04.03 ומיום 04.05.03), מהם עולה כי נושא הפסקת ההתקשרות בין הצדדים עלה לדיון במהלך חודש פברואר 2003 וכי התובעת ביקשה לסיים את ההתקשרות ביום 30.04.2003, אולם, לבקשת התובע מיום 30.03.03, ניתנה ארכה לסיום ההתקשרות עד ליום 30.05.03.

לטענת הנתבעת, בהתחשב במשך תקופת ההתקשרות בין הצדדים, לתובע ניתנה הודעה זמן סביר מראש לביטול ההסכם, כאשר לטענתה ביטול ההסכם סוכם כבר בחודש פברואר 2003 והתובע המשיך בהפצת המוצרים עד לסוף חודש מאי 2003.

מן המסמכים והעדויות שבפניי, לא ברור אימתי ניתנה הודעת ביטול מצד הנתבעת, כאשר הנושא עלה לדיון במהלך חודש פברואר 2003 ובין הצדדים התקיימה שיחה ביום 30.03.03 אשר במסגרתה סוכם כי תינתן ארכה בת חודש לסיום ההתקשרות, עד ליום 30.05.03.

משכך, הנני קובעת כי יש לראות בשיחה בין הצדדים מיום 30.03.03 כמועד מתן הודעת הביטול, בה נקבע כי ביטול ההסכם ייכנס לתוקפו ביום 30.05.03, דהיינו, בהתראה של חודשיים לפני הפסקת ההתקשרות.

32. בבחינת הזמן הסביר למתן הודעה מוקדמת לביטול חוזה שיווק והפצה שאינו קצוב בזמן, קבעה הפסיקה כי יש להתחשב בפרק הזמן מתחילת הקשר ועד לביטול ובפרק הזמן שנקצב בהודעה לביטול ההתקשרות, כאשר יש ליתן לצד שכנגד שהות מספקת להפיק רווח סביר מהעסקה ולכסות השקעותיו בזמן, עמל והוצאות כספיות וכן לאפשר זמן סביר להתארגנות לסיום הקשר ומציאת מקורות חלופיים לרווח (ראו פס"ד זוהר הנ"ל).

הודעה על ביטול הסכם יכולה להינתן על רקע סיטואציות שונות, כגון: הפרת חוזה על ידי אחד הצדדים, חוסר שביעות רצון של אחד הצדדים מתפקודו של האחר, רצון להפסיק את ההתקשרות ללא עילה נראית לעין וכדומה. בחינת פרק הזמן הסביר תלויה בנסיבות של כל מקרה ומקרה, כאשר בית המשפט עומד על מכלול שיקולים, ביניהם: משך תקופת ההתקשרות, טיב המוצר והתקופה הנדרשת לחדירתו לשוק, זכות המפיץ לקטוף את פירות השקעתו ומתן אפשרות למשווק להיערך כראוי לקראת סיום הקשר החוזי [ראו: ת"א (מחוזי ת"א) 2583/04 אובסיז טובאקו בע"מ נ' אחידקל שיווק וסחר (1995) בע"מ (לא פורסם, 12.3.2010); ת"א (מחוזי ת"א) 1092/08 נסטל נ' ידיעות אחרונות בע"מ (לא פורסם, 27.12.2010) (להלן: "פס"ד נסטל")].



בית משפט השלום בחיפה

ת"א 10-02-46506 אמרוסי נ' מפעל ארוחות ניר עציון

1 ויודגש, כי הגם שיש בידי כל אחד מן הצדדים לחוזה שאינו קצוב בזמן, את האפשרות
2 להביאו לכלל סיום באופן חד צדדי, עדיין עליו לעשות כן בתום לב, אחרת, ביטול חוזה שלא
3 בתום לב ומטעמים זרים עשוי להשליך על אורכה של תקופת ההודעה המוקדמת ועל גובה
4 הפיצוי בגינה [ראו: ע"א 9784/05 עיריית תל אביב - יפו נ' גורן (לא פורסם, 12.08.2009) וכן
5 פס"ד נסטל הנ"ל].

6
7 בפס"ד נסטל הנ"ל סוקר בית המשפט מספר פסקי דין של בית המשפט העליון, בהם נקבע
8 כי הודעה מוקדמת במקרה של הפסקת חוזה יצרן-מפיץ, צריכה להיות שנה מראש. יחד עם
9 זאת, על מנת לקבוע את תקופת ההודעה יש צורך לבחון את מכלול הנסיבות הרלבנטיות
10 למקרה הספציפי הנדון.

11
12 בנסיבות פס"ד נסטל, קבע בית המשפט כי המפיצים לא נדרשו להשקעות מיוחדות
13 להחדרת המוצר - עיתון ידיעות אחרונות - לשוק, מוצר "פשוט" ולא מתוחכם, ולא הוכיחו
14 כי מאמצי השיווק שלהם הגדילו את מכירות העיתון באזור הצפון ובמשך 8 שנות פעילותם
15 נהנו מפירות השקעותיהם בשיווק העיתון, כאשר השקעתם העיקרית הייתה בכלי רכב
16 שנרכשו לצורך ההפצה. במצב דברים זה נקבע כי פרק הזמן הסביר, שהיה בו כדי לאפשר
17 התארגנות לסיום הקשר ומציאת עיסוק חלופי הינו: 9 חודשים.

18
19 בנידון דידן, עם תחילת ההתקשרות בין הצדדים על פי ההסכם, התובע פעל כמשווק מוצרי
20 הנתבעת בשני סניפים בלבד ובהדרגה החל התובע, באמצעות פעילויות שיווק והפצה אשר
21 מומנו על ידו - בין היתר, באמצעות דיילות וטעימות - לשווק את מוצרי הנתבעת באופן
22 בלעדי בעשרות סניפים ברחבי הארץ.

23
24 אמנם, התובע לא היה צד לחוזים שנחתמו עם רשתות השיווק והנתבעת השקיעה השקעה
25 מסוימת בשיווק מוצריה במקביל לפעילות התובע, ברם אין ספק כי התובע תרם תרומה
26 ניכרת להחדרת מוצרי הנתבעת לשוק ולהפצתם בפריסה רחבה. עובר לחתימת ההסכם עם
27 התובע, הנתבעת התלבטה באם בכלל להמשיך בשיווק מוצריה בשלושת הסניפים בהם
28 פעלה (עמ' 22, ש' 1-3) ועם כניסת התובע למשבצת ההפצה והשיווק של מוצרי הנתבעת, חל
29 גידול ניכר במספר הסניפים בהם שווקו המוצרים והנתבעת מכירה בחשיבות החדרת
30 המוצרים לשוק באמצעות דיילות וטעימות, אמצעי השיווק בהם נקט התובע.

31
32 למאמצי השיווק של התובע ופעילותו בהחדרת המוצרים לשוק הייתה השלכה על ביסוס
33 שוק המוצרים ועל המשך פעילותה של הנתבעת בשיווק המוצרים לסניפים נוספים, כאשר
34 עם הפסקת פעילותו של התובע, פחתו ההוצאות הנדרשות לשם שיווק המוצרים מצד
35 הנתבעת.



בית משפט השלום בחיפה

ת"א 10-02-46506 אמרוסי נ' מפעל ארוחות ניר עציון

- 1 עם התרחבות מערך השיווק וההפצה, טענה הנתבעת כי לא היה באפשרות התובע ליתן
2 מענה לצורכי הנתבעת בכל הסניפים.
3
- 4 בנסיבות דנן, טענה הנתבעת כי חפצה לסיים את ההתקשרות עם התובע, מאחר ולא הייתה
5 שבעת רצון מאופן תפקודו של התובע וככל שחל גידול במספר הסניפים, כך התובע נתקל
6 בקשיים בהפצה והתעוררו בעיות ותלונות בסניפים והנתבעת התריעה בפני התובע בדבר
7 התלונות בגין תפקודו והקשיים שנוצרו.
8
- 9 בשנת 2002 אף נשקלה האפשרות לחלק את הסניפים לשני אזורים גיאוגרפיים, כך שהתובע
10 יופקד על הפצה באזור אחד ואף הובהר לתובע כי ייתכן והנתבעת תתקשר בהמשך עם
11 מפיצים נוספים (מכתב סיכום פגישה עם התובע צורף כנספח ד' למוצג 4 - תצהיר עדותו
12 של נציג הנתבעת).
13
- 14 בנסיבות דנן, הוכח כי הנתבעת ביקשה לבטל את ההסכם בשל חוסר שביעות רצון מעבודת
15 התובע, אשר נבע מאי יכולתו של התובע להתמודד עם מערך ההפצה והשיווק ההולך וגדל
16 ובעקבות תלונות ובעיות שהתעוררו בסניפים השונים בהם פעל התובע.
17
- 18 טענות התובע, כי הנתבעת פעלה בחוסר תום לב וממניעים לא ענייניים וכי נהגה בתחבולה
19 ורקמה את ביטול ההסכם במשך תקופה ארוכה על מנת לקטוף את פרי עמלו - לא הוכחה.
20 נציג הנתבעת העיד כי צירוף עוזר חלוקה ומנהל תחום לעבודת התובע נועד לשפר את
21 העבודה ולקדם את מערך השיווק וההפצה בתקופה בה התובע לא הצליח לתת מענה לצרכי
22 הנתבעת בכל הסניפים (עמ' 24, ש' 3 ואילך). עדותו של נציג הנתבעת בעניין זה לא נסתרה
23 והיא עולה בקנה אחד עם עדותו ביחס לנסיבות הפסקת ההתקשרות עם התובע ועם
24 הקשיים והבעיות שהתעוררו ככל שהיקף הפעילות גדל.
25
- 26 בענייננו, תקופת ההתקשרות בין הצדדים נמשכה 5 שנים, כאשר מחומר הראיות שהונח
27 בפניי הגעתי לכלל מסקנה כי לתובע ניתנה הודעה של חודשיים מראש, וגם זאת לאחר
28 שהתובע ביקש ארכה בת חודש.
29
- 30 לשיטתה של הנתבעת, יש למנות את תקופת הביטול מחודש פברואר 2003, במהלכו עלתה
31 לדיון סוגיית הפסקת ההסכם, וכי מדובר בשהות מספקת אשר אפשרה לתובע להפיק רווח
32 ולכסות השקעותיו ומכל מקום, התובע לא הוכיח השקעות מיוחדות המצדיקות הודעה
33 ארוכה יותר.
34



בית משפט השלום בחיפה

ת"א 10-02-46506 אמרוסי נ' מפעל ארוחות ניר עציון

1 עוד מוסיפה הנתבעת, כי גם לאחר ביטול ההסכם המשיכה בדיוול ובקידום מכירות וטענת
2 התובע כי במועד ביטול ההסכם ניתן היה להפסיק דיוול וטעימות אינה נכונה ומכל מקום,
3 הארכת התקופה הייתה מגדילה את הפסדיו של התובע.
4
5 לבסוף, טוענת הנתבעת, כי לשיטתו של התובע, כפי שהעיד בחקירתו, יש לאפשר זמן
6 התארגנות של חצי שנה ובענייננו, פרק הזמן שניתן אינו רחוק מכך והינו סביר.
7
8 לאחר שבחנתי את מכלול הנסיבות והשיקולים בענייננו, אין בידי לקבל את טענת הנתבעת
9 בדבר סבירות הודעת הביטול.

10
11 על מנת להכריע בשאלה מהו פרק הזמן הסביר להודעת ביטול בנסיבות דנו, נלקחו בחשבון
12 כמה וכמה פרמטרים, והם: פרק הזמן בו פעלו הצדדים על פי ההסכם, התרחבות מערך
13 השיווק וההפצה של מוצרי הנתבעת במהלך פעילותו של התובע מסניפים בודדים לעשרות
14 סניפים, החדרת מוצרי הנתבעת לשוק על ידי דיוול וטעימות בהשקעתו של התובע (הוצאות
15 אשר פחתו בהדרגה עת בוטל ההסכם), זמן ההתארגנות הנדרש לתובע על מנת לכסות
16 השקעותיו ולהיערך לקראת סיום הקשר ומציאת עיסוק אחר והטעמים העומדים בביטול
17 ההסכם מצד הנתבעת.

18
19 לאור כל האמור לעיל ובהתייחס לתקופות הודעה מוקדמת לביטול הסכם שנקבעו בפסיקה,
20 הנני סבורה כי על הנתבעת היה ליתן לתובע הודעת ביטול 6 חודשים מראש.
21
22 מאחר ולתובע ניתנה הודעה מוקדמת של חודשיים מראש, אזי זכאי הוא לפיצוי בגין ארבעה
23 חודשים נוספים.
24

25 לצורך בחינת שיעור הפיצוי המגיע לתובע, יש לבחון את רווחי התובע בתקופה הקודמת
26 להפסקת ההסכם [ע"א 355/89 עיזבון המנוח חיאאוי ז"ל נ' מבשלת שיכר לאומית בע"מ,
27 פ"ד מו(2) 70 (1992)], כאשר לצורך זה יש לקחת בחשבון גם את השכר של התובע כתוצאה
28 מעבודתו, מאחר והפיצוי בגין הודעה מוקדמת נועד לאפשר לו גם התארגנות מחדש
29 למציאת עיסוק חדש (ראו פס"ד נסטל הנ"ל).
30

31 בחוות הדעת החשבונאית מטעם התובע, ישנה התייחסות לעלות השקעה שנתית של התובע,
32 הכוללת הוצאות טעימות, שכר דיילות, שכר עבודה צפוי של התובע, אחזקת משאית
33 והוצאות אחרות.
34



בית משפט השלום בחיפה

ת"א 10-02-46506 אמרוסי נ' מפעל ארוחות ניר עציון

1 בנוסף, בבחינת שוויו הכלכלי של הנכס לו טוען התובע, מצוין בחוות הדעת כי התזרים הנקי
2 מפעילות שוטפת, ללא השקעה, בהתאם לדו"ח כספי לשנת 2002 עמד על 19,083 ₪ (כאשר
3 התובע לא משך שכר באופן אישי) ותזרים שנתי מפעילות שוטפת בתוספת השקעה ובניכוי
4 שכר עבודה שנתי צפוי של התובע, עמד על 555,554 ₪.

5
6 שכר העבודה של התובע הוערך בסך של 20,000 ₪ לחודש בשנים 2001-2003.

7
8 מטעם הנתבעת הוגשה גם כן חוות דעת חשבונאית ולפיה הרווח הנקי של התובע לשנה עמד
9 על 21,500 ₪ לשנה בממוצע, לפני זקיפת תשלום שכר עבודה לתובע בגין עבודתו והערכת
10 מלוא שווי הפעילות עמד על 148,000 ₪.

11
12 לטענת המומחה מטעם הנתבעת, שכר העבודה הצפוי של התובע, כנקוב בחוות הדעת
13 מטעמו הינו מוגזם, כאשר לא נקב סכום אחר תחתיו וכי מהדו"חות הכספיים של התובע
14 עולה בבירור כי פעילותו לא הייתה רווחית, וכי משיכת שכר על ידו הייתה מובילה אותו
15 להפסד נקי בתקופת ההתקשרות.

16
17 כאמור, הפיצוי בגין הודעה מוקדמת נועד לאפשר לתובע לקצור את פירות השקעותיו
18 ולהתארגן כראוי לסיום הקשר החוזי ומציאת עיסוק חלופי.

19
20 בבחינת חישוב סכום הפיצוי יש אם כן לבחון את הרווח של התובע עובר לביטול ההסכם
21 ובמסגרת זו סבורני כי יש להתייחס גם לשכר עבודתו הצפוי של התובע, חסם שהתובע לא
22 משך שכר בפועל. אין מקום בחישוב פיצוי זה לעלויות ההשקעות וההוצאות הנטענות
23 ומשכך איני נדרשת לדון בשווי הפעילות הכללית, כנטען בכל אחת מחוות הדעת שהוגשו.

24
25 המומחים מטעם הצדדים אינם חולקים על הרווח השנתי הנקי של התובע, כפי שעולה מן
26 הדו"חות הכספיים, ואשר עמד בשנת 2002 על סך של 19,000 ₪. באשר לשכר העבודה
27 הצפוי של התובע בשנת 2002, לקח בחשבון המומחה מטעם התובע, שכר חודשי של 20,000
28 ₪. המומחה מטעם הנתבעת לא טען מהו שכר העבודה הראוי של התובע ורק טען כי
29 המדובר בסכום מוגזם.

30
31 איני מסכימה עם טענה זו. שכר העבודה בו נקב המומחה מטעם התובע, עבור עבודת
32 התובע, בהיותו משווק בלעדי של מוצרי הנתבעת בפריסה גיאוגרפית רחבה, הינו סביר
33 והגיוני והמומחה כלל לא נשאל על כך בחקירתו.

34



בית משפט השלום בחיפה

ת"א 10-02-46506 אמרוסי נ' מפעל ארוחות ניר עציון

משכך, הרווח השנתי עומד על סך של 259,000 ₪ (שכר עבודה צפוי ורווח שנתי נקי) והתובע זכאי לפיצוי בגין ארבעה חודשים כאמור, בסך של 86,333 ₪.

הפרת ההסכם

39. טענת התובע כי אי מתן הודעה סבירה מראש מהווה הפרת ההסכם – דינה להידחות. הנתבעת לא הפרה את ההסכם עם התובע באי מתן פרק זמן ארוך יותר עובר לסיום ההתקשרות ואי סבירות פרק הזמן לביטול ההסכם אינה מהווה כשלעצמה הפרת ההסכם, כי אם עילה לפיצוי כספי, כאמור לעיל.

ההסכם בוטל כדין על ידי הנתבעת והתובע לא הוכיח עילה כלשהי להפרת ההסכם מצד הנתבעת.

פעילות שיווק והפצה – האם נכס המזכה בפיצוי?

40. התובע השקיע זמן, מאמץ וכסף במערך השיווק וההפצה של מוצרי הנתבעת ותרם להחדרת המוצרים לשוק ולהרחבת פעילות השיווק של המוצרים לעשרות סניפים ברשתות שיווק ברחבי הארץ.

בתצהיר עדותו הראשית, טען התובע כי מאחר וההסכם אינו קצוב בזמן ונקבע בו כי מחירי המזון ישתנו אחת לחצי שנה, הרי שאומדן דעתו של התובע עת חתם על ההסכם, היה כי ההסכם הינו לשנים רבות ולזמן בלתי מוגבל, ובהתבסס על הבנתו זו השקיע בפיתוח העסק את מיטב כספו וזמנו, במימון הוצאות דיול, טעימות ובהמשך, רכישת משאית קירור.

לשיטת התובע, הנתבעת נהנתה מן הנכס שיצר התובע עת בוטל ההסכם ומשכך זכאי הוא לפיצוי כספי בגין שוויו של הנכס שיצר.

41. כאמור, בחוזה מסוג זה שבענייננו, תפקידו של המפיץ והמשווק הוא לפתח שוק למוצר, להרחיב ולבסס קשרים עם לקוחות ולקדם את האינטרס של היצרן, כאשר הוא נושא בסיכון הפיננסי של השיווק וההפצה, בעוד על היצרן להביא בחשבון את ציפייתו של המשווק לכסות את הוצאותיו ולהפיק רווחים.

בחסכם בין הצדדים נקבע מנגנון לקביעת התשלום לתובע בגין עבודתו (ההפרש בין מחיר רכישת הסחורה לפדיון בסניפים, בניכוי מע"מ ועמלה) והצדדים פעלו על פי הסכמה זו



בית משפט השלום בחיפה

ת"א 10-02-46506 אמרוסי נ' מפעל ארוחות ניר עציון

- 1 לאורך כל תקופת ההתקשרות ביניהם ובשום שלב לא קבעו מנגנון תשלום אחר/נוסף בגין
- 2 פעילותו של התובע.
- 3
- 4 ככל שהתובע פעל ביותר נקודות מכירה ומכר יותר מוצרים של הנתבעת, כך הכנסתו גדלה
- 5 ועל כן לתובע היה אינטרס בהרחבת הפעילות ושיווק מוצרי הנתבעת.
- 6
- 7 ככל שהנתבעת נהנתה מתוצאות פעילות השיווק של התובע גם לאחר סיום ההתקשרות בין
- 8 הצדדים, כגון: בהפחתת הוצאות דיול וטעימות, הרי שמדובר בתוצאה של ההסכם עליו
- 9 חתמו הצדדים, אשר לא ראו לנכון לקבוע, במסגרת ההסכם או בשלב מאוחר יותר, מנגנון
- 10 פיצוי או תשלום נוסף בעבור ה"שוק" שהתובע פיתח בקידום מוצרי הנתבעת.
- 11
- 12 במצב דברים בו אין חוזה כתוב ומפורש בין הצדדים, בית המשפט בוחן את אומד דעת
- 13 הצדדים כפי שעולה מן הנסיבות, כאמור בסעיף 25(א) לחוק החוזים (חלק כללי), התשל"ג -
- 14 1973. בענייננו, יש הסכם כתוב וברור המסדיר את התחייבויותיהם וזכויותיהם של הצדדים
- 15 ואשר קובע מהי התמורה שתשולם לתובע בגין ביצוע חלקו כמשווק המוצרים.
- 16
- 17 ציפיותו, ואמונתו הסובייקטיבית של התובע לביצוע ההסכם למשך שנים רבות, אשר על
- 18 בסיסה הוציא הוצאות כספיות רבות לטענתו, וקיווה לקבל עבור זאת תמורה כספית מעבר
- 19 לקבוע בהסכם, אין בה כדי ללמד על אומד דעת שני הצדדים להסכם.
- 20
- 21 הצדדים פעלו בהתאם לאופן קביעת התמורה בהסכם במשך כל תקופת התקשרותם וככל
- 22 שהתובע קידם ופרסם את מוצרי הנתבעת, כך שהדבר הקנה לה יתרון עסקי גם לאחר ביטול
- 23 ההסכם, הרי שמדובר בתוצאה צפויה של ההסכם מסוג זה והתובע לא הוכיח כי התקיימו
- 24 נסיבות בגינן הינו זכאי לפיצוי בגין מערך השיווק וההפצה בו השקיע בתקופת ההתקשרות
- 25 בהסכם (ראו פס"ד זוהר הנ"ל).
- 26
- 27 גם טענת התובע כי על הנתבעת לפצותו בגין המוניטין שבנה למוצריה – דינה להידחות.
- 28 ראשית, התובע לא הרים את הנטל להוכיח כי יצר למוצרים מוניטין באופן שהמוצרים
- 29 מזוהים עמו ולא עם הנתבעת; שנית, גם בהנחה שהתובע תרם לבניית מוניטין למוצרי
- 30 הנתבעת, באמצעות מאמצי השיווק וההפצה בהם נקט, אין בכך כדי להקנות לו זכות קניין
- 31 במוניטין שנוצרו וזו שייכת לנתבעת [רע"א 371/89 ליבוביץ נ' א.א.ת.י. אליהו בע"מ, פ"ד
- 32 מד(2) 309 (1990)].
- 33



בית משפט השלום בחיפה

ת"א 10-02-46506 אמרוסי נ' מפעל ארוחות ניר עציון

1 כאמור, חלק מתפקידו של המשוווק/המפיץ הינו לבנות "שוק" למוצר של היצרן נלקדם את
2 מכירתו, אך אין בכך כדי להקנות לו זכות במוניטין של המוצר עם הפסקת ההתקשרות עם
3 היצרן, וזו נשארת בבעלותו של האחרון.

עשיית עושר ולא במשפט

4
5
6
7 44. לטענת התובע, קמה לו עילת תביעה כנגד הנתבעת מכוח דיני עשיית עושר ולא במשפט, שעה
8 שהנתבעת נהנית ממאמצי השיווק והמוניטין שבנה התובע למוצריה בתקופת ההתקשרות
9 ביניהם, גם לאחר ביטול ההסכם, ועל כן זכאי הוא לפיצוי כספי בגין ההנאה שמפיקה
10 הנתבעת מן המוניטין שבנה עבור מוצריה.

11
12 טענת התובע בדבר עשיית עושר ולא במשפט נטענה בעלמא, ללא כל הנמקה ומבלי להתייחס
13 ליסודותיה של עילה זו וליישומם על הנסיבות העובדתיות בעניינו.

14
15 45. סעיף 1(א) לחוק עשיית עושר ולא במשפט, תשל"ט – 1979 (להלן: "חוק עשיית עושר")
16 קובע כי:

17 "מי שקיבל שלא על פי זכות שבדין נכס, שירות או טובת הנאה אחרת (להלן – הזוכה)
18 שבאו לו מאדם אחר (להלן – המזכה), חייב להשיב למזכה את הזכיה, ואם השבה בעין
19 בלתי אפשרית או בלתי סבירה – לשלם לו את שוויה".
20

21 היסודות בעילת עשיית עושר ולא במשפט הם: (1) התעשרות, (2) על חשבון רעהו, (3) שלא
22 כדין.

התעשרות

23
24
25
26 בסעיף 1 לחוק עשיית עושר נקבע כי התעשרות היא: "נכס, שירות או טובת הנאה אחרת".
27 זוהי הגדרה רחבה הכוללת לא רק כספים, נכסים ושירותים אלא גם שחרור מחוב או
28 חיסכון בהוצאות, כאשר מבחינת ההתעשרות אין הבדל בין גידול האקטיבה (סך הנכסים
29 והזכויות) לבין צמצום הפסיבה (חובות או הוצאות שנחסכו) [דניאל פרידמן **דיני עשיית**
30 **עושר ולא במשפט** (כרך א', מהדורה שנייה, תשנ"ח – 1998), עמ' 94].

31
32 בנדוננו, הנתבעת נהנתה ממאמצי השיווק שהשקיע התובע בשיווק מוצריה, פרסומם
33 וקידום מכירתם ברשתות השיווק, כמו גם מהפצתם בתפוצה רחבה, כך שהוציאה פחות
34 הוצאות בגין שיווק המוצרים לאחר ביטול ההסכם ולפיכך יש לראות בכך התעשרות של
35 הנתבעת.



בית משפט השלום בחיפה

ת"א 10-02-46506 אמרוסי נ' מפעל ארוחות ניר עציון

על חשבון רעהו:

השאלה האם ההתעשרות באה לזוכה מן המזכה הינה שאלה עובדתית, אשר יש לבחון אותה על פי נסיבות המקרה. בענייננו, ניתן להניח כי הנתבעת הפיקה טובת הנאה מן השוק שבנה התובע ומן המאמצים שהשקיע בשיווק והפצת מוצריה, ונציג הנתבעת העיד כאמור בדבר החשיבות בדיוול וטעימות בשלב ראשוני של החדרת המוצרים החדשים לשוק ובאשר לכך שהוצאות אלה פחתו משמעותית לאחר ביטול ההסכם. על כן, ניתן לומר כי חלק מטובת ההנאה שצמחה לנתבעת באה לה מן התובע.

שלא על פי זכות שבדין:

החקיקה אינה מספקת לנו רשימה סגורה של זכויות שבדין, ולא אחת תיחתך השאלה אם קיבל הנתבע טובת הנאה "שלא על פי זכות שבדין", על פי המבחן: אם ההתעשרות היא צודקת. אם היא בלתי צודקת - אין לראותה כהתעשרות על פי זכות שבדין.

בעניין זה ראו דברי כב' השופט א' ברק בעניין ע"א 760/77 בן עמי נ' בנק לאומי, פ"ד (3) 567 (1979), עמ' 577-578, המדבר על מבחן "תחושת המצפון והיושר" כמדד לקביעה האם ההתעשרות היא כדין אם לאו, כדלקמן:

"מן המפורסמות הוא, כי ביסודה של תביעה בגין עשיית עושר ולא במשפט מונחת ההתעשרות שלא כדין של האחד על חשבון של רעהו (ע"א 278/56 הנזכר)... שאלת המפתח הינה לרוב, אם התשלום הוא "כדין" אם לאו. הרציונליזציה העומדת מאחורי תביעה זו היא כי תחושת המצפון והיושר (ex aequo et bono) מחייבת השבה. "לתחושה" זו נקבעו עקרונות מנחים. "לא רגש הצדק של השופט האינדיבידואלי קובע אלו הן נסיבות המחייבות השבה על-פי כללי היושר ex aequo et bono. אלא שבמרוצת הזמן נתגבשו עקרונות מסויימים שעל-פיהם פוסקים" (דברי הנשיא (זוסמן) בע"א 827/76 (גרשון ישראל נגד בנק הפועלים, פ"ד לב 153, 157 (1), בע' 157). כמו חברי הנכבד, מ"מ הנשיא (לנדוי) בע"א 292/68 הנזכר, אף אני סבור כי אין זה נחוץ ואף אין זה ראוי, לקבוע מבחן כללי מתי תשלום הוא "כדין" ומתי תשלום "אינו כדין". לעניננו די בכך שנקבע כי במקום שתשלום נעשה מתוך טעות או הטעיה, השוללות את הכוונה להקנות את הכספים למקבלם, וזה האחרון יודע על כך, אין מקבל התשלום מחזיק בכספים "כדין", והריהו מתעשר "שלא כדין", וחייב בהשבתם."

חוק עשיית עושר משתמש במונחים "פתוחים" הטעונים פרשנות ויישום, וכך תוך קביעת זכותו של המזכה או דיון בשאלה האם ההתעשרות הייתה כדין, ניתן לצקת למושגים אלה תוכן ראוי על פי התכלית אליה רוצים להגיע במצב נתון [ת.א. (שלום י-ם) 3454/98 שולי אור בניה ופיתוח בע"מ נ' מינהל מקרקעי ישראל (לא פורסם, 12.06.2003)].



בית משפט השלום בחיפה

ת"א 10-02-46506 אמרוסי נ' מפעל ארוחות ניר עציון

בנדון דידן, לא הוכח כי התעשרותה של הנתבעת אינה כדין. טיבו של הסכם הפצה ושיווק שאינו מוגבל בזמן, כי כל אחד מן הצדדים רשאי לסיימו, כאשר במהלך ההתקשרות פועל המפיץ כדי לקדם את מכירת מוצרי היצרן והאפשרות שבבוא העת היצרן יפיק טובת הנאה משיווק ופרסום המוצר על ידי המפיץ הינה בבחינת סיכון אינהרנטי בסוג כזה של חוזה ואין בכך משום התעשרות שלא כדין של היצרן [ראו רע"א 371/89 הנ"ל בעניין ליבוביץ וכן דברי כב' השופט ברק בפס"ד זוהר].

46. לפני סיום, אוסיף כי טענת התובע בדבר חוב הנתבעת כלפיו בגין תשלומי יתר ששילם עבור מוצרי מזון שרכש ממנה, בהתאם לדו"חות לוגיסטיים משנים 2002-2003, כלל לא נדונה ולא הוכחה על ידו ואך נטענה בעלמא בכתבי טענותיו, ומשכך דינה להידחות.

סוף דבר:

47. לאור האמור לעיל, דין התביעה להתקבל בחלקה, באשר לאי מתן הודעת ביטול לפרק זמן סביר והנתבעת תשלם לתובע סך של 137,519 ₪ (שהינם הסך של 86,333 ₪ בתוספת הפרשי הצמדה וריבית מיום 30.05.2003 - מועד ביטול ההסכם - ועד היום).

בנוסף, הנתבעת תישא בהוצאות התובע (שכר טרחת עו"ד ובחלק היחסי של אגרת בית משפט) בסך כולל של 20,000 ₪.

סכומים אלה ישולמו תוך 30 יום ממועד מתן פסק דין זה, שאם לא כן, תיווסף עליהם ריבית פיגורים כחוק מהיום ועד למועד התשלום בפועל.

ניתן היום, ט"ו אלול תשע"ב, 02 ספטמבר 2012, בהעדר הצדדים.

